

# JBR: Ronde Tafel Offshore groot succes

Door: Jeroen van Leeuwen – Consultant Corporate Finance

10 november 2014

In de namiddag van woensdag 22 oktober is het een drukte van belang op het nieuwe kantoor van JBR aan het Rond in Zeist. De Ronde Tafel Offshore staat op het punt van beginnen. Te gast zijn een kleine 15 tal toonaangevende relaties van JBR uit de offshore en maritieme wereld.

Onder leiding van BNR dagvoorzitter Hester van Dijk wordt het thema *“Winning strategies of niche players versus the strength of conglomerates within the maritime and offshore sector”* uitgediept.



De Ronde Tafel start met een presentatie door Ronald van Rijn (partner JBR) waarbij de visie van JBR op winnende strategieën voor conglomeraten en niche spelers uiteen wordt gezet. Uit de presentatie komt naar voren dat niche spelers over het algemeen innovatief, gefocused, family owned en lange termijn georiënteerd zijn. Succesvolle niche spelers onderscheiden zich met name door innovatieve producten die verkocht worden op basis van kwaliteit als belangrijkste beslissingsvariabele voor de eindklant. Wanneer een product generieker wordt (meerdere aanbieders leveren een vergelijkbaar product) verdwijnt het concurrentievoordeel van de niche speler. Aspecten als marketingkracht, (wereldwijd) netwerk, prijs en one-stop-shop worden belangrijk en het product (of de onderneming) leent zich om op te gaan in het portfolio van een conglomeraat.

Na de beschouwende presentatie van JBR is het woord aan Ivan Alver van SAGA Corporate Finance. SAGA is het Noorse partner kantoor uit het Global M&A netwerk waar JBR onderdeel van uitmaakt. Het netwerk is wereldwijd actief met corporate finance adviseurs in 50+ landen. Als concreet voorbeeld van een transactie tussen een niche speler en een conglomeraat verhaalt Ivan over de recent door zijn kantoor gesloten transactie tussen het Noorse familiebedrijf en nichespeler Frank Mohn, maker van Framo pompsystemen, aan het Zweedse beursgenoteerde conglomeraat Alfa Laval. De zweem van mysterie die altijd rond fusies en overnames hangt weet Ivan goed te vertalen naar een concreet resumé van spanningen en emoties *“Every deal has to die at least once”*. De presentaties leveren de nodige gespreksstof voor de pauze.

Na de pauze is het tijd voor de presentatie van David Roodenburg – Manager System Architecture Group bij Huisman. In het midden latend of Huisman zich volgens het boekje geheel kwalificeert als niche speler is in ieder geval duidelijk dat het enthousiasme en de kennis van de jongste telg van het Schiedamse familiebedrijf aanstekelijk werkt op de tafelgenoten. De passie waarmee hij vertelt over nieuwe uitvindingen om de concurrentie voor te blijven en de rechtszaken over patenten die hij voert met copycats passen in ieder geval naadloos in het profiel van de niche speler.

Ondertussen heeft de kok bij JBR niet stilgezeten. Na de presentatie van Huisman wacht de gasten een diner, de discussie verdiept zich en er worden relaties voor de toekomst gesmeed. Als rond 23.00 uur de laatste gasten vertrekken kijken wij terug op een zeer geslaagde bijeenkomst.